

¿ES POSIBLE EVITAR LOS SESGOS COGNITIVOS MEDIANTE MINDFULNESS?

Esta columna presenta dos estudios que indican que el estado de “mindfulness”, conseguido a través de prácticas de meditación pero también de otras formas, permitiría ayudar a evitar a caer en sesgos cognitivos. Estos son patrones de pensamiento erróneos inherentes a los procesos de toma de decisión del ser humano que son muy difíciles de evitar, y que pueden afectar directamente las decisiones de los administradores de inversiones.

Por Francisco Barañaño, CFA.

Los sesgos cognitivos son patrones sistemáticos pero defectuosos de respuestas a problemas de juicio y decisión. El concepto fue introducido por Amos Tversky y Daniel Kahneman en 1972¹.

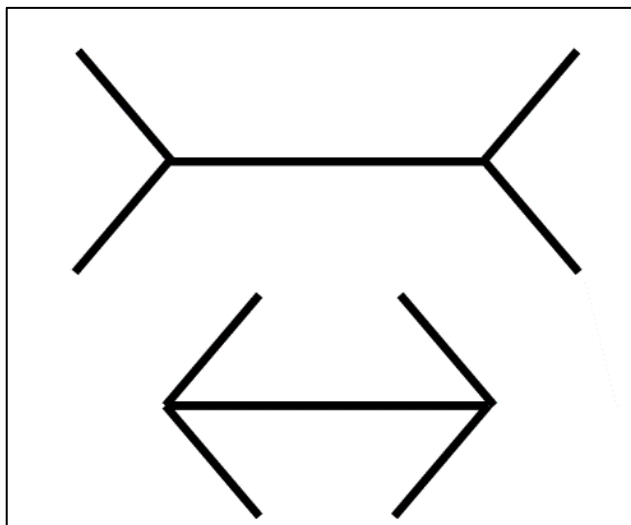
Algunos de los más conocidos son²:

- Sesgo de anclaje: es la tendencia a confiar demasiado, para "anclarse", en un rasgo o pieza de información al tomar decisiones (generalmente la primera información adquirida sobre ese tema).
- Heurística de disponibilidad: es la tendencia a sobreestimar la probabilidad de eventos con mayor "disponibilidad" en la memoria, que puede verse influenciada por cuán recientes son los recuerdos o cuán inusuales o emocionalmente cargados pueden ser.
- Sesgo de confirmación: es la tendencia a buscar, interpretar, enfocarse y recordar información de una manera que confirme ideas preconcebidas.
- Sesgo retrospectivo: la tendencia a ver los eventos pasados como predecibles antes de que sucedieran.

Por su naturaleza, los sesgos cognitivos son muy difíciles de superar. El mismo Kahneman se muestra bastante pesimista frente a esa posibilidad: “Lo mejor

que podemos hacer es un compromiso: aprender a reconocer situaciones en las que los errores son probables, y esforzarnos más para evitar errores significativos cuando hay mucho en juego³.”

Los sesgos cognitivos son muchas veces comparados con las ilusiones ópticas en el sentido de que, aunque se conozcan y se entiendan racionalmente, son muy difíciles de evitar.



Ilusión de Muller-Lyer: las líneas horizontales son del mismo largo. Elaboración propia.

¹ Kahneman D, Frederick S (2002). "Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment". In Gilovich T, Griffin DW, Kahneman D (eds.). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge:

Cambridge University Press. pp. 51–52. ISBN 978-0-521-79679-8.

² https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

³ Kahneman, D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books, London.

Los sesgos cognitivos tienen consecuencias en la toma de decisiones, especialmente cuando se involucran factores emocionales. En el ámbito de las inversiones, hay razones para pensar que muchos de los errores más importantes no tienen su origen en errores de cálculos matemáticos ni de falta de información, que seguramente es más bien demasiado abundante, sino de la dificultad que tiene la mente humana operar de una forma imparcial. No es casualidad que los sesgos cognitivos formen parte del currículum de la designación CFA.

Por lo mismo, los estudios que apunten a formas de evitar caer en estos patrones son especialmente relevantes para profesionales de las inversiones.

En este sentido, Andrew C. Hafenbrack, Zoe Kinias y Sigal G. Barsade publicaron en 2013 un estudio muy interesante⁴ en el que aplicaron la práctica de meditación *mindfulness*⁵ para contrarrestar un sesgo cognitivo en particular: la falacia del costo hundido. Es decir, la tendencia a continuar un esfuerzo una vez que una inversión en dinero, esfuerzo o tiempo ha sido hecha. En el caso de las inversiones, este sesgo puede llevar a que sea difícil vender una acción que ha bajado de precio.

En este contexto, la meditación *mindfulness* consiste en centrarse en la experiencia presente y despejar la mente de los demás pensamientos, enfocando la atención sobre las sensaciones físicas de, por ejemplo, la respiración.

Dado que el *mindfulness* aleja la atención del pasado y del futuro, los autores anticiparon que esta práctica disminuiría la prominencia tanto de costos pasados como de preocupaciones futuras sobre la resolución de estos costos, reduciendo así el efecto negativo y aumentando la resistencia al sesgo del costo hundido.

Para ello, los autores realizaron 3 estudios:

- En el primero demostraron que *mindfulness* como un rasgo de la persona está

negativamente relacionado a la falacia del costo hundido.

- En el segundo estudio, en dos variantes, demostró que una breve inducción de 15 minutos a la meditación *mindfulness*, en la que se instruyó a los participantes a concentrarse repetidamente en las sensaciones físicas de la respiración, tuvo un efecto medible en disminuir la falacia del costo hundido.
- En el tercer estudio demostraron nuevamente que la meditación *mindfulness* tuvo un efecto medible en disminuir la falacia del costo hundido, pero además apoyó la hipótesis de que este resultado se origina en la disminución de emociones negativas, causada a su vez por la influencia de la meditación *mindfulness* en disminuir la atención temporal en el futuro y el pasado.

Para la inducción de la meditación *mindfulness* los participantes fueron guiados a través de un ejercicio de meditación de respiración focalizada en el que les instruyó a enfocarse en las sensaciones físicas de la respiración que entra y sale de su cuerpo, y que se les recordó que se enfocaran una y otra vez en su experiencia de respiración. En la condición de control se instruyó a los participantes a pensar en lo que se les ocurriera.

Es interesante notar que con sólo 15 minutos de meditación guiada se consiguieron resultados observables de disminución del efecto de la falacia del costo hundido.

¿Significa esto que la meditación es un requisito para no caer en sesgos cognitivos? No tan rápido.

En un paper de 2021, que confirma y que también profundiza las conclusiones del estudio anterior, Philip

⁴ Hafenbrack, A. C., Kinias, Z., & Barsade, S. G. (2014). Debiasing the Mind Through Meditation: Mindfulness and the Sunk-Cost Bias. *Psychological Science*, 25(2), 369–376. <https://doi.org/10.1177/0956797613503853>

⁵ La traducción más utilizada en español es “atención plena” pero en esta columna se utiliza la expresión original en inglés

Z. Maymin y Ellen J. Langer analizan el efecto inducir *mindfulness* sobre 22 sesgos cognitivos⁶.

A diferencia del estudio anterior, en este caso la inducción de *mindfulness* no se consiguió mediante meditación, sino ejercicios de comparación de imágenes y de instrucciones para notar activamente cosas nuevas.

Para estos autores la definición de *mindfulness*, distinta a la utilizada en las tradiciones contemplativas, es "el proceso de hacer uso conscientemente de información relevante para la situación". Es decir, *mindfulness* es el acto de notar cosas nuevas.

Los participantes fueron asignados aleatoriamente a uno de tres grupos:

- sin atención (*mindless*): los participantes no tuvieron ningún "calentamiento" previo y pasaron directamente a las preguntas de la encuesta.
- atención baja (*low mindful*): los participantes tuvieron un "calentamiento" de atención con ejercicios similares a los de atención alta pero más fácil.
- atención alta (*mindful*): los participantes también tuvieron un "calentamiento" de atención, pero con ejercicios más difíciles a los de atención baja.

Por ejemplo, esta es una de las comparaciones utilizadas por los autores para inducir un estado de *mindfulness* en los grupos de baja y alta atención de manera previa a la encuesta. Se trata de identificar la diferencia entre la foto de la izquierda y la de la derecha:



Es importante señalar que las intervenciones no tuvieron que ver ni con el contenido, ni con el contexto de las preguntas posteriores de la encuesta, y por lo tanto no eran una forma de entrenamiento o educación para mejorar el rendimiento.

Adicionalmente, y utilizando la "encuesta de *mindfulness* de Langer", los investigadores comprobaron que los participantes del grupo al que se aplicó la intervención efectivamente mostraron una mayor atención al momento presente.

A continuación, los participantes respondieron una encuesta de 22 preguntas para medir la racionalidad de sus decisiones en relación con igual número de sesgos cognitivos específicos.

Como ejemplo, esta pregunta mide el "sesgo de representatividad" (respuesta correcta en negrita. Hay muchos más agricultores que bibliotecarios):

15. Un individuo ha sido descrito por un vecino de la siguiente manera: "Steve es muy tímido y retraído, invariablemente servicial pero con muy poco interés en las personas o en el mundo de la realidad. Un alma dócil y ordenada, tiene una necesidad de orden y estructura, y una pasión por los detalles". ¿Es más probable que Steve sea bibliotecario o agricultor?

a. Bibliotecario

b. Agricultor

De las 22 preguntas de la encuesta, en 19 de ellas los participantes del grupo de alta atención (*mindfulness*)

⁶ Maymin, P.Z., Langer, E.J. Cognitive biases and mindfulness. *Humanit Soc Sci Commun* 8, 40 (2021). <https://doi.org/10.1057/s41599-021-00712-1>

tuvieron respuestas más racionales que los participantes de los otros dos grupos. Es decir, el estado de atención si aumentó la racionalidad de las respuestas.

El estudio concluyó que las personas pueden aumentar sus habilidades de toma de decisiones simplemente aumentando su atención al momento presente, sin necesidad de meditación, entrenamiento psicológico o educación estadística.

Como conclusión, los estudios indican que un estado mental de *mindfulness* tiene efectos positivos medibles en evitar errores producto de sesgos cognitivos, mejorando así la toma de decisiones. Si bien es posible conseguir este estado mediante prácticas de meditación, también es posible inducirlo de otras formas que incentiven una actitud consciente de atención al momento presente.